



InnCommerce

2016-1-UK01-KA202-024348

**Pelillinen verkkokoulutus nuorille pk-yrityksille
onnistuneeseen innovaatioiden kaupallistamiseen**

OPETUS- SUUNNITELMA

Versio 2.0



Tämä asiakirja on laadittu Euroopan komission tuella, mutta se edustaa ainoastaan asiakirjan tekijöiden näkemyksiä eikä komissio ole vastuussa siinä olevien tietojen käyttämisestä.



Erasmus+

Sisällys:

1 Yleiskatsaus kurssiin.....	3
2 Inn-Commerce -kurssin tavoitteet.....	4
3 Kurssin opetukselliset lähestymistavat.....	4
4 Kurssin rakenne – oppimissisällön osiot ja moduulit	6
5 Oppimistehtäviä itsenäistä ja ohjattua opiskelua varten	8
Liite 1. Opetussuunnitelma	10

1 Yleiskatsaus kurssiin

Innovaatioiden kaupallistamisesta on tulossa ongelma Euroopassa. Uusin Innobarometri (2015) osoittaa, että innovatiivisten tuotteiden ja palveluiden markkinoille tuominen koetaan haasteellisenä erityisesti pienissä ja keskisuurissa yrityksissä. Barometrin mukaan pk-yritykset kohtaavat enemmän vaikeuksia innovaatioiden kaupallistamisessa kuin suuret yritykset: 39 % kyselyyn vastanneista pk-yrityksistä koki innovaatioiden kaupallistamisessa vaikeuksia asianmukaisen markkinointiosaamisen puutteen vuoksi, siinä missä 23 % suurista yrityksistä. Erityisesti nuoret (0–5 -vuotiaat) pk-yritykset omaavat eniten innovaatiopotentiaalia, kasvumahdollisuuksia ja synnyttävät uusia työpaikkoja (DynEmp, OECD). Samaan aikaan ne ovat kuitenkin kaikkein haavoittuvain ryhmä johtuen:

1. korkeasta epäonnistumisen ja matalasta eloonjäämisen määrästä – valtaosassa EU:n jäsenmaista vain 40 %–60 % yrityksistä, jotka perustettiin vuonna 2008 pysyivät elossa vuoteen 2012 saakka;
2. innovaatioprosessin suunnittelu- ja johtamistaitojen sekä innovatiivisten ideoiden markkinoilletuomistaitojen puutteesta (Annual Report on European SMEs 2014/2015).

Inn-Commerce -projekti vastaa tähän haasteeseen kehittämällä nuorille pk-yrityksille innovaatioiden kaupallistamista käsittelevän verkkokurssin. Opetussuunnitelma ja oppimissisällöt on laadittu erityisesti nuorten pk-yritysten tarpeisiin. Kurssin kehittäminen pohjautuu kirjallisuuskatsaukseen, nuorille pk-yrityksille ja ammatillisille kouluttajille tehtyyn kyselyyn sekä olemassa olevien innovaatioiden kaupallistamista käsittelevien kurssien vertailevaan tutkimukseen.

Kansainvälinen projektikonsortio, johon kuuluu partnereita Englannista, Suomesta, Espanjasta, Bulgariasta, Puolasta ja Unkarista varmistaa, että koulutusta voidaan soveltaa koko Euroopan alueella ja että se pureutuu nuorten pk-yritysten innovaatioiden kaupallistamisessa kohtaamiin haasteisiin. Inn-Commerce -kurssi käsittelee innovaation kaupallistamiseen liittyviä, nuorille pk-yrityksille kriittisen tärkeitä ja haasteellisia teemoja. Kurssilla sovelletaan koulutusmenetelmiä, joita pk-yrityksissä pidetään parhaimpina, esimerkiksi verkossa oppimista ja pelillistettyjä harjoituksia. Inn-Commerce -kurssi on avoimella Moodle-oppimisalustalla, mikä mahdollistaa itsenäisen opiskelun milloin ja missä vain. Verkkokurssilla on mahdollista tavoittaa laaja määrä oppijoita, jotka kokevat perinteiseen luokahuoneopetukseen osallistumisen vaikeaksi maantieteellisen etäisyyden tai rajallisten resurssien (aika, raha) vuoksi.

Kohderyhmä

Inn-Commerce -kurssi on tarkoitettu nuorille 0–5-vuotiaille pk-yrityksille – niiden omistajille, johtajille ja työntekijöille, jotka ovat mukana innovaatioprosessissa ja vastaavat innovaatioiden markkinoinnista. Kurssi myös ohjeistaa aikuiskouluttajia opetuksen järjestämisessä.

Kielet

Bulgaria, Englanti, Suomi, Unkari, Puola ja Espanja

2 Inn-Commerce -kurssin tavoitteet

Inn-Commerce -kurssi pyrkii lisäämään innovaatioiden kaupallistamiseen liittyvää osaamista nuorissa pk-yrityksissä pelillistetyllä koulutuksella. Kurssin tavoitteena on lisätä opiskelijan tietämystä

1. innovaatioiden kaupallistamiseen liittyvistä keskeisistä käsitteistä, periaatteista ja toiminnoista
2. innovaatioiden kaupallistamisessa käytettävistä menetelmistä ja työkaluista
3. innovaatioiden kaupallistamisprosessin eri vaiheista ja ideoiden jalostamisesta kaupallisesti menestyväksi innovatiiviseksi tuotteeksi tai palveluksi.

3 Kurssin opetukselliset lähestymistavat

Inn-Commerce -kurssi perustuu neljään opetukselliseen lähestymistapaan:

Konstrukttiivinen linjakkuus

Opetussuunnitelma osittain pohjautuu Biggsin konstrukttiivisen linjakkuuden opetuksen malliin, joka voidaan määritellä "tuloksiin perustuvaksi opetukselliseksi lähestymistavaksi, jossa opiskelijan opittavaksi tarkoitetut oppimistulokset määritellään ennen kuin opetus tapahtuu" (Biggs, 2014: 5). Tämän opetusmenetelmä perustuu kolmelle ydinelementille (em. 8):¹

1. *tarkoitetuille oppimistuloksille (TOT)*, jotka määrittelevät tavoitteet, jotka opiskelijan tulisi oppia kussakin moduulissa,
2. *opetus/oppimisaktiiviteeteille (OOA)*, jotka kuvailevat, mitä opiskelija tekee oppiakseen opittaviksi tarkoitetut asiat, sekä

¹ Biggs, J. 2014. Constructive alignment in university teaching. *HERDSA Review of Higher Education*, 1: 5-22.

3. *arviointitehtäville* (AT), jotka arvioivat, miten hyvin opiskelija on saavuttanut hänelle asetetut oppimistulokset. Tämä tapahtuu pelillistettyjen harjoitusten ja lopputestin kautta. Inn-Commerce -kurssi arvostellaan asteikolla hyväksyty-hylätty. Kurssisuoritus on hyväksytty, mikäli lopputestin vastauksista 50 % on oikein.

Osaamisperustainen oppiminen

Inn-Commerce -kurssilla pyritään kehittämään tietoja, taitoja ja osaamista laajasti erilaisten oppimistehtävien kautta. EFQ-järjestelmässä Inn-Commerce -kurssi sijoittuu tasolle 3. Seuraavat oppimistulokset määrittelevät, mitä opiskelijoiden tulisi tietää, ymmärtää ja kyetä tekemään oppimisprosessin tuloksena tällä tasolla:

- *Tieto*: Tosiasiat, periaatteet, prosessit ja yleiset opiskeltavaan aiheeseen liittyvät käsitteet.
- *Taidot*: Erilaiset tiedolliset ja käytännölliset taidot erilaisten tehtävien suorittamiseksi ja ongelmien ratkaisemiseksi perusmenetelmiä, välineitä, materiaaleja tai tietoa hyväksi käyttäen.
- *Kyvyt*: Vastuun ottaminen tehtävien suorittamisesta työssä tai opiskelussa, oman toiminnan mukauttaminen eri olosuhteissa ongelmia ratkaistaessa.

Inn-Commercen opetussuunnitelma perustuu samantyyppiseen prosessiin kuin mitä käytetään kvalifikaatioiden muuntamiseen ECVET -järjestelmässä: tunnista kompetenssi → tunnista taso → aseta kurssin tavoitteet → määrittele oppimistavoitteet → tiedot, taidot, kyvyt → aseta oppimistehtävät ja kontaktitunnit → arvioi oppiminen. Kyseinen prosessi kuvataan tarkemmin Vocational Education and Training (VET) Credit Conversion System -käsikirjassa.²

Käytännönläheisyys

Inn-Commerce -kurssin sisältö on rakennettu kaupallistamisprosessin kolmen päävaiheen varaan: kartoittaminen, kehittäminen ja hyödyntäminen. Kurssimateriaali koostuu näitä vaiheita koskevasta, käytännönläheisestä tiedosta ja niihin liittyvistä toiminnoista. Tällä tavoin kurssi pyrkii tarjoamaan nuorille pk-yrityksille holistista ja käytännönläheistä ymmärrystä aiheesta. Kurssin aikana osallistujat oppivat soveltamaan erilaisia käytännönläheisiä työkaluja ja menetelmiä oman liiketoimintaympäristönsä analysoimiseen.

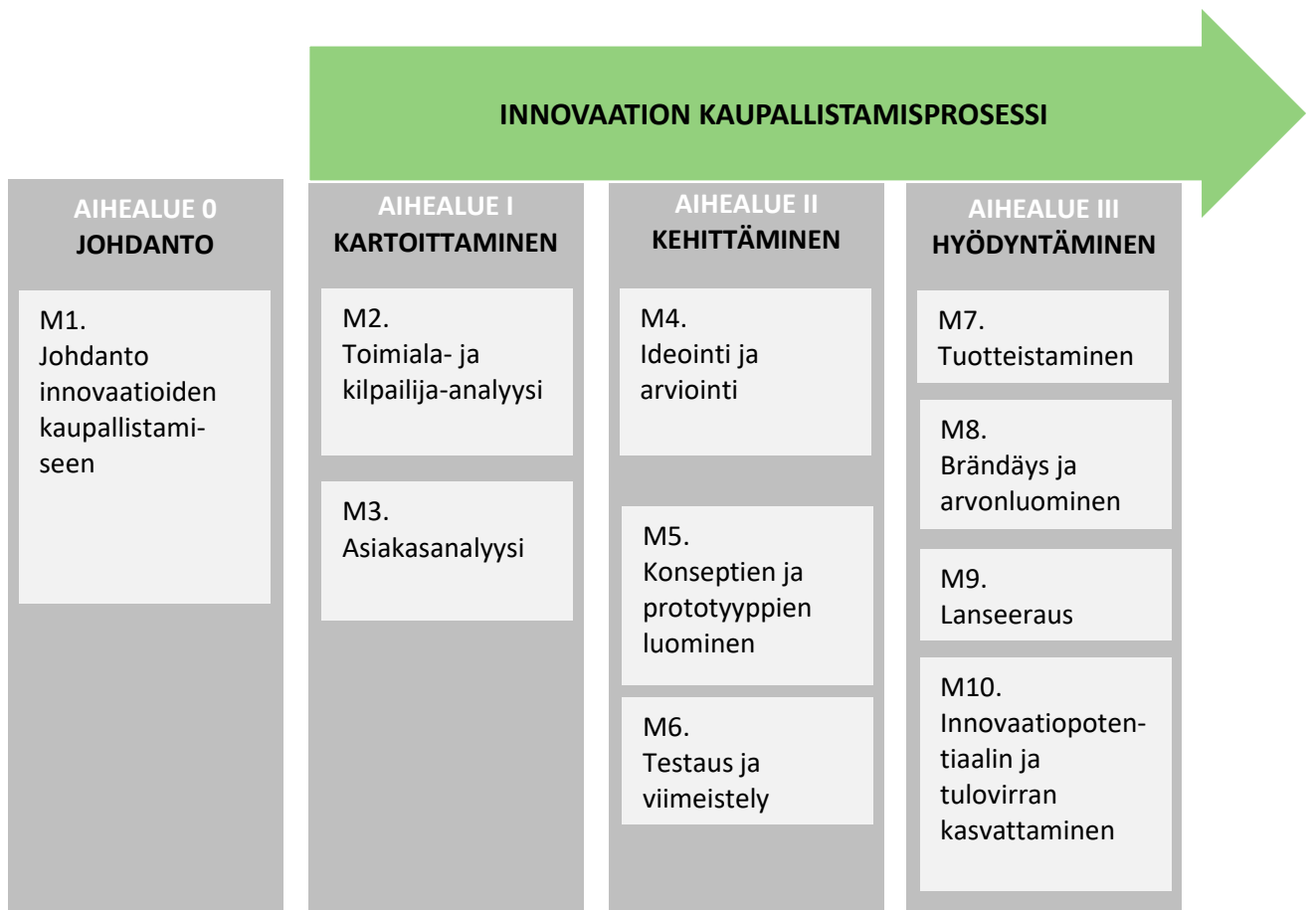
² <http://eupa.org.mt/wp-content/uploads/2015/07/ECVET-Conversion-Manual.pdf>

Pelillistäminen

Inn-Commerce -kurssin aikana oppijoiden osaamista kehitetään tekemällä pelillistettyjä harjoituksia ja muita oppimistehtäviä verkko-oppimisympäristö Moodlessa. Oppimisolustassa hyödynnetään erilaisia pelillistämiseen liittyviä elementtejä ja pelisuunnittelun tekniikoita, millä pyritään innostamaan oppijoita ja lisäämään heidän opiskelumotivaatiotaan. Oppimismateriaalit täydennettyinä pelinkaltaisilla harjoituksilla ruokkivat luovaa ajattelua ja auttavat soveltamaan opittua tietoa käytännössä. Inn-Commerce -oppimisolusta on innovatiivinen oppimisympäristö, joka antaa opiskelijoille mahdollisuuden opiskella milloin ja missä vain. Se tarjoaa avoimen oppiresurssin (open educational resources, OER) nuorten pk-yritysten innovaatioiden kaupallistamiseen liittyvän osaamisen kehittämiseksi.

4 Kurssin rakenne – oppimissisältö ja moduulit

Inn-Commerce -kurssi koostuu erillisistä moduuleista, joilla on omat oppimistavoitteet. Tämä rakenne tekee kurssista joustavan, sillä se tarjoaa yksilöllisiä oppimispolkuja ja mukautuu oppijan tarpeisiin. Kurssi koostuu neljästä aihealueesta ja 10 moduulista. Aihealue 0 käsittää johdannon innovaation kaupallistamiseen ja innovointiprosessiin (moduuli 1). Aihealueet I-III käsittelevät kaupallistamisprosessin eri vaiheita eli kartoittamista, kehittämistä ja hyödyntämistä, sekä moduulit 2-10 näihin vaiheisiin liittyviä keskeisiä toimintoja. Aihealue I keskittyy kartoittamisvaiheessa tarvittaviin analyysimenetelmiin (moduulit 2-3), aihealue II kuvaa kehittämisvaiheessa tarvittavia toimintoja (moduulit 4-6), sekä aihealue III esittelee hyödyntämisvaiheelle tärkeitä toimintoja (moduuli 7-10). Inn-Commerce -kurssin kokonaisrakenne esitellään kuviossa 1. Lisätietoa moduulien sisällöistä, oppimistavoitteista, tehtävistä ja kestosta löytyy liitteestä 1. Opetussuunnitelma.



Kuvio 1. Inn-Commerce -kurssin rakenne.

5 Oppimistehtäviä itsenäistä ja ohjattua opiskelua varten

Inn-Commerce -kurssin voi suorittaa joko itsenäisesti tai ohjatusti.

Itsenäinen opiskelu

Inn-Commerce -kurssi tarjoaa mahdollisuuden ammatilliseen koulutukseen työssäkäyville ihmisille – nuorten pk-yritysten omistajille, johtajille ja työntekijöille. Opiskelu voi tapahtua työpaikalla - ainoana edellytyksenä on, että oppijalla on tietokone ja Internet-yhteys. Kaikkiin koulutusmateriaaleihin on vapaa pääsy Inn-Commerce -oppimistalustalle tehdyn ilmaisen rekisteröitymisen jälkeen.

Opetusmenetelmä(t)	Itseopiskelu tapahtuu itsenäisesti verkossa. Opiskelija seuraa kurssin rakennetta ja ohjeita, suorittaen moduuleja ja oppimistehtäviä omassa aikataulussaan, ajasta ja paikasta riippumatta.
Oppimistehtävät	<ul style="list-style-type: none"> • Opetussuunnitelma (pakollinen) • Esittelyvideo (pakollinen) • Lukemisto (pakollinen) • 4 harjoitusta (pakollinen) • Lisävideot (vapaaehtoinen) • Lisälukemisto (vapaaehtoinen) • Lopputesti (pakollinen)
Arvioitu kesto	Moduulin suorittamiseen kuluva aika on noin 2 tuntia. Opiskelija voi tehdä tehtävät omassa tahdissaan, mikä pidentää tai lyhentää oppimisaikaa. Myös lisämateriaalien suorittaminen pidentää opiskeluaikaa. Viikossa opiskelija suorittaa keskimäärin 2 moduulia, joten kurssin kesto on 5 viikkoa.
Arviointi	Arviointi tapahtuu verkossa pelillistettyjen harjoitusten ja loppukokeen muodossa. Koe arvostellaan asteikolla hyväksytty/hylätty. Kurssi on suoritettu hyväksytysti, jos 50% lopputestin vastauksista on oikein.

Ohjattu oppiminen

Ohjattu oppiminen voidaan järjestää yrityksen sisäisenä eli kouluttaja voidaan kutsua organisaatioon. Vaihtoehtoisesti opiskelijat voivat osallistua jonkin toisen organisaation kuten aikuiskoulutuskeskuksen tai korkeakoulun järjestämään ulkoiseen koulutukseen. Ohjatun oppimisen etuna on se, että oppijat saavat palautetta ja voivat pohtia tehtäviä ja harjoituksia syvällisemmin. Ohjatusta oppimisesta saataviin hyötyihin kuuluu myös, että se tarjoaa enemmän mahdollisuuksia oppimisen arviointiin sekä oman yrityksen haasteiden työstämiseen kurssin aikana.

Opetusmenetelmä(t)	<p>Ohjatussa oppimisessa opiskelija noudattaa kouluttajan antamaa kurssirakennetta ja ohjeistusta: kouluttaja määrittelee koulutusmenetelmät mukaan lukien suoritusajan ja -paikan sekä tehtävät. Ohjatussa oppimisessa on kaksi toteutustapaa:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Verkossa tapahtuva opiskelu, missä kouluttaja tukee oppimista Moodle-alustan kautta ja 2. Monimuoto-opiskelu, johon kuuluu kasvokkaisia tapaamisia sekä verkossa opiskelua
Oppimistehtävät	<ul style="list-style-type: none"> • Opetussuunnitelma (pakollinen) • Esittelyvideo (pakollinen) • Lukemisto (pakollinen) • 4 harjoitusta (pakollinen) • Lisävideot (vapaaehtoinen) • Lisälukemisto (vapaaehtoinen) • Lopputesti (pakollinen) • Muu kouluttajan järjestämä opiskelumateriaali tai –aktiviteetti kuten mentorointi, workshop, webinaari, seminaari, oppimispäiväkirja tai kirjallinen tehtävä (vapaaehtoinen)
Arvioitu kesto	<p>Moduulin suorittamiseen kuuluva aika on noin 2 tuntia; lisämateriaalit pidentävät opiskeluun kuluvaan aikaan. Viikossa opiskelija suorittaa keskimäärin 2 moduulia, joten kurssin kesto on 5 viikkoa. Koulutuksen kesto voi kuitenkin vaihdella riippuen kouluttajasta sekä koulutuksen ja opiskelijoista tavoitteista.</p>
Arviointi	<p>Ohjatun oppimisen arviointiin on kaksi vaihtoehtoa:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Verkkoarviointi pelillistettyjen harjoitusten ja loppukokeen muodossa. Koe arvostellaan asteikolla hyväksytty/hylätty. Kurssi on suoritettu hyväksytysti, jos 50% lopputestien vastauksista on oikein. • Kouluttajan arviointi, joka voidaan sopeuttaa vastaamaan järjestävän organisaation ja maan tarpeita.

Liite 1. Opetussuunnitelma

Moduuli 1. Johdanto innovaatioiden kaupallistamiseen	
Moduulin kuvaus	Moduuli 1 on johdantotuotteiden ja palveluiden innovaatioiden kaupallistamiseen. Moduuli selittää kaupallistamisen ja innovaatioiden käsitteet ja vastaa kysymyksiin kuten: ”Mitä etuja innovaatioiden kaupallistamisella on?” ja ”Mitkä ovat kaupallistamisen sudenkuopat ja menestystekijät?” Moduuli selittää myös suljetun ja avoimen innovaation käsitteet, innovoinnin lähteet sekä sen, miten innovointi- ja kaupallistamisprosessit organisoidaan.
Oppimistavoitteet	Suoritettuaan tämän moduulin opiskelija kykenee: <ul style="list-style-type: none"> • Ymmärtämään ja selittämään innovaation tarkoituksen ja sen yhteyden kaupallistamiseen • Käyttämään ja soveltamaan innovaation kaupallistamiseen liittyviä käsitteitä • Ymmärtämään ja selittämään innovaation kaupallistamisen tarkoituksen sekä kaupallistamisen merkityksen ja hyödyt • Kuvaamaan onnistuneen kaupallistamisprosessin keskeiset vaiheet • Identifioimaan ja arvioimaan haasteita, joita nuoret PK-yritykset saattavat kohdata innovaatioiden kaupallistamisessa
Oppimistehtävät	<ul style="list-style-type: none"> • Yhden esittelyvideon ja kahden lisävideon katseleminen • Yhteen pakolliseen ja kahteen vapaavalintaiseen lukumateriaaliin tutustuminen • Kolmen harjoituksen tekeminen
Arvioitu kesto	Kokonaistyömäärä on noin 2 tuntia: <ul style="list-style-type: none"> • Videoiden katselu 30 minuuttia • Pakolliseen lukumateriaaliin tutustuminen 80 minuuttia • Harjoitukset 10 minuuttia

Moduuli 2. Toimiala- ja kilpailija-analyysi	
Moduulin kuvaus	Moduuli 2 keskittyy toimialan ja kilpailijoiden tutkimiseen ja ymmärtämiseen. Siinä perehdytään toimiala-analyysin käsitteeseen ja käytänteisiin sekä toimialan trendeihin, houkuttelevuuteen sekä mahdollisiin uusiin suuntauksiin, toimialan (mukaan lukien tuotanto) tuotteisiin ja palveluiden tuottamaan panokseen. Lisäksi tutkitaan kilpailijoita. Moduuli tarjoaa tietoa nykyisten tuotteiden tai palveluiden vahvuuksien ja heikkouksien tunnistamiseen suhteessa kilpailijoihin.
Oppimistavoitteet	Moduulin suorittamisen jälkeen opiskelija kykenee: <ul style="list-style-type: none"> • Luokittelemaan tärkeimmät voimat ja ympäristötekijät, jotka vaikuttavat toimialaan • Arvioimaan alan kilpailutasoa ja houkuttelevuutta sekä määrittämään, kuinka hyvin yritys pystyy kilpailemaan markkinoilla • Ymmärtämään, miten teknologia ja valmistus voivat ohjata innovaatiota: tuotantopainotteinen innovaatio (ymmärtää eron valmistajan ja käyttäjäkeskeisen innovaation välillä) • Tunnistamaan nykyisten tuotteiden tai palveluiden vahvuudet ja heikkoudet verrattuna kilpailijoihin, samoin kuin yrityksen uhat ja mahdollisuudet
Oppimistehtävät	<ul style="list-style-type: none"> • Yhden esitysvideon ja kolmen lisävideon katseleminen • Yhteen pakolliseen ja yhteen vapaavalintaiseen lukumateriaaliin tutustuminen • Yhden harjoituksen tekeminen s (1-3 harjoitusta moduulia kohden)
Arvioitu kesto	Kokonaistyömäärä 1 tunti ja 40 minuuttia: <ul style="list-style-type: none"> • Videoiden katseleminen 30 minuuttia • Pakollisen kirjallisen materiaalin läpikäyminen 60 minuuttia • Harjoitukset 10 minuuttia (enintään 5 min/harjoitus)

Moduuli 3. Asiakasanalyysi	
Moduulin kuvaus	Moduuli 3 keskittyy markkinoiden ja asiakkaiden/käyttäjien analysointiin. Siinä perehdytään, siihen, miten asiakkaan/käyttäjän ääni voi ohjata innovointia sekä tarjota uusia ideoita, määrittellään ja profiloidaan erilaisia asiakasryhmiä ja markkinasegmenttejä, tarkastellaan, miten yksilöidä asiakkaiden/käyttäjien erityistarpeita sekä sitä, miten toteuttaa strategista asemointia .
Oppimistavoitteet	Moduulin suorittamisen jälkeen opiskelija pystyy: <ul style="list-style-type: none"> • kuvaamaan ja profiloimaan eri asiakasryhmiä, esimerkiksi markkinasegmenttien kohdistamiseen • tunnistaa nykyisten ja mahdollisten tulevien asiakkaiden erityistarpeet • ymmärtää, miten asiakkaan puhe ohjaa innovaatiota sekä uusia tuotteita ja palveluita, ja on siksi yksi markkinainnovaatioiden lähde (ymmärtää valmistajan ja käyttäjäkeskeisen innovaation välinen ero) • kehittää strategista asemointia, jossa arvon tuottamisen ja strategian välinen yhteys on keskeistä
Oppimistehtävät	<ul style="list-style-type: none"> • katso yksi esittelyvideo ja kolme lisävideota • tutustu yhteen pakolliseen ja kahteen vapaavalintaiseen lukumateriaaliin • tee kaksi harjoitusta (1-3 harjoitusta moduulia kohden)
Arvioitu kesto	Moduulin suorittaminen kestää 2 tuntia 20 minuuttia: <ul style="list-style-type: none"> • Videoiden katsominen 40 minuuttia • Vapaavalintaisen lukumateriaalin läpikäyminen 90 minuuttia • Harjoitukset 10

Moduuli 4. Ideointi ja arviointi	
Moduulin kuvaus	Moduulissa 4 keskitytään ideointivaiheeseen: idean luomiseen ja arviointiin. Moduuli tarkastelee muun muassa ideointia, ideoiden arviointia, keitä ideointi- ja arviointiprosessissa on mukana, ideoinnissa käytettäviä menetelmiä, sitä, voivatko asiakkaat ja muut sidosryhmät osallistua ideointiin ja ideoiden arviointiin, ja jos voivat niin miten, mitä etuja se tuo ja miten edetä seuraavaan vaiheeseen. Nämä prosessit muodostavat raamit ideoinnille.
Oppimistavoitteet	Tämän moduulin suoritettuaan, opiskelija kykenee: <ul style="list-style-type: none"> • Ymmärtämään ja kuvailemaan ideoinnin periaatteet, missä, miksi ja miten sitä käyttää sekä ideoiden arvioinnin periaatteet, prosessin ja valinnan • Kehittämään useita ideoita määrätylle tavoitteelle • Tunnistamaan ja arvioimaan, valitsemaan ja organisoimaan ideoita • Kuvailemaan ja perustelevaan valitut ideat
Oppimistehtävät	<ul style="list-style-type: none"> • Yhteen esittelyvideoon perehtyminen sekä kahden lisävideon katsominen • Yhteen pakolliseen ja kahteen vaihtoehtoiseen lukumateriaaliin tutustuminen • Kolmen harjoituksen tekeminen
Arvioitu kesto	Kokonaistyömäärä on 2 tuntia: <ul style="list-style-type: none"> • Videoiden katselu 30 minuuttia • Pakolliseen lukumateriaaliin tutustuminen 80 minuuttia • Harjoitukset 10 minuuttia

Moduuli 5. Konseptien ja prototyyppien luominen	
Moduulin kuvaus	Moduuli 5 sisältää kuvauksen konseptisuunnitteluun ja prototypointiin liittyvistä peruskäsitteistä, periaatteista ja menetelmistä. Siinä perehdytään lisäksi muun muassa muotoilukonseptin erilaisiin rooleihin tuotteiden ja palvelujen kehittämisessä. Moduulissa vastataan seuraaviin kysymyksiin: ”mitä konsepti ja prototyyppi tarkoittavat?” sekä ”minkälaisia rooleja muotoilukonseptilla on kehitystoiminnassa?”
Oppimistavoitteet	Moduulin suorittamisen jälkeen opiskelija: <ul style="list-style-type: none"> • ymmärtää, mitä konsepti ja prototyyppi tarkoittavat • ymmärtää, miten ideat muuttuvat konsepteista edelleen prototyypeiksi • ymmärtää, minkälaisia erilaisia rooleja muotoilukonseptilla on kehitystoiminnassa
Oppimistehtävät	<ul style="list-style-type: none"> • Yhteen esittelyvideoon perehtyminen sekä viiden lisävideon katsominen • Tutustuminen yhdeksään valinnaiseen lukemistoon • Neljän harjoituksen tekeminen
Arvioitu kesto	Kokonaistyömäärä noin 3,5 tuntia: <ul style="list-style-type: none"> • Videot 40 minuuttia • Syventävä teksti 10 minuuttia, vapaaehtoiseen lisälukemistoon perehtyminen 2,5 h • Harjoitukset 10 minuuttia

Moduuli 6. Testaus ja viimeistely	
Moduulin kuvaus	Moduuli 6 - Testaus ja viimeistely – käy läpi käyttäjä- ja markkinatestausta ja antaa tietoa niiden eroista sekä valottaa sitä, millaisia menetelmiä ja työkaluja voidaan käyttää, kenen (kuten esimerkiksi käyttäjien) pitäisi olla mukana ja miten, mitkä ovat kansalliset, kansainväliset ja kulttuurisesti vaikuttavat testauksen ulottuvuudet. Moduuli tarjoaa tietoja siitä, mikä on testauksen tarkoitus ja toisaalta, miten testauksen tuloksia voidaan hyödyntää tuotteiden viimeistelyssä ja muissa tarkoituksissa, kuten esimerkiksi brändin rakentamisessa tai markkinalanseeraukseen tarkoitettujen ideoiden arvioinnissa. Moduuli huomioi myös mahdollisen iteraatiotarpeen osana viimeistelyvaihetta.
Oppimistavoitteet	Moduulin suoritettuaan opiskelija: <ul style="list-style-type: none"> • Pystyy kuvaamaan käyttäjä- ja markkinatestausten prosessin, periaatteet ja näiden kahden väliset erot • Ymmärtää, milloin ja miten käyttää käyttäjä- ja/tai markkinatestausta • Osaa laatia testauksen ja tunnistaa käytettävät työkalut ja menetelmät sekä osallistujat niin kansallisella kuin kansainvälisellä tasolla • Ymmärtää, miten hyödyntää käyttäjä- ja markkinatestausten tuloksia viimeistelyssä ja prosessin seuraavissa vaiheissa sekä tietää, milloin iteraatioprosessi on tarpeen.
Oppimistehtävät	Itseopiskelu Moodlessa äänimuistioiden opastuksella, opetusvideot ja tekstit, tietovisat ja pelinkaltaiset harjoitukset käyttäjä- ja markkinatestauksesta kansallisella ja kansainvälisellä tasolla, viimeistely ja testitulosten hyödyntäminen. <ul style="list-style-type: none"> • Yhden esittelyvideon ja yhden lisävideon katsominen • Yhteen pakolliseen ja yhteen valinnaiseen lukumateriaaliin perehtyminen • Yhden harjoituksen suorittaminen
Arvioitu kesto	Kokonaistyömäärä on 3 tuntia 10 minuuttia: <ul style="list-style-type: none"> • Videot 90 minuuttia • Lukumateriaaliin perehtyminen 90 minuuttia • Harjoitukset 10 minuuttia

Moduuli 7. Tuotteistaminen	
Moduulin kuvaus	<p>Moduulissa keskitytään tuotteen viimeistelemiseen markkinoille. Se esittelee tuotteistamisprosessin vaiheet ja niihin vaikuttavat seikat:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mitä tuotteistaminen on, mitkä ovat sen edut ja mitä voi tuotteistaa • Tuotteen tai palvelun vakiointi tai räätälöinti • Tuotteistamisprosessi strategiasta juridisiin seikkoihin, toteutukseen ja mittaamiseen • Asiakkaat ja tuotteistaminen • Tuotteistamisen työkalut
Oppimistavoitteet	<p>Moduulin suoritettuaan opiskelija:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pystyy kuvailemaan ja ymmärtämään tuotteistamisprosessin • Ymmärtää tuotteistamiseen vaikuttavat tekijät • Ymmärtää asiakkaiden roolin tuotteistamisessa • Pystyy tunnistamaan tuotteistamisen elementit, ja soveltamaan niitä käytännössä sekä vakioiduissa tapauksissa että räätälöidysti, tuotteistamisen perustyökaluja käyttäen
Oppimistehtävät	<ul style="list-style-type: none"> • Yhden esittelyvideon ja 3+2 lisävideon katsominen • Yhteen pakolliseen ja 9 vapaaehtoiseen lukumateriaaliin tutustuminen • Kahden vapaaehtoisen videon katsominen • Kahden harjoituksen suorittaminen
Arvioitu kesto	<p>Kokonaistyömäärä on 2 tuntia:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Videoiden katselu 57 minuuttia • Pakolliseen lukumateriaaliin tutustuminen 10 minuuttia • Harjoitukset 10 minuuttia • Vapaaehtoisten videoiden katselu ja lukumateriaaliin perehtyminen 43 minuuttia

Moduuli 8. Brändäys ja arvonluominen	
Moduulin kuvaus	Moduuli 8 käsittelee brändäystä ja sitä, miten arvoa lisätään tuotteeseen/palveluun, yritykseen tai asiakkaille. Se keskittyy brändäyksen yleisiin elementteihin, kuten miten luoda ja säilyttää brändi, brändin ulottuvuudet, brändin erilaistaminen eri markkinoille, brändin arvonluominen ja brändin vaikutus ostopäätökseen sekä asiakkaan valinnat ja uskollisuus, mitä lisäarvoa brändi tuo asiakkaalle sekä brändäyksen merkitys organisaatiolle itselleen.
Oppimistavoitteet	Tämän moduulin suoritettuasi opiskelija: <ul style="list-style-type: none"> • Ymmärtää brändäyksen arvon ja hyvän brändin luomisen tärkeyden • Kykenee arvioimaan kuluttajan ostoaikomuksen arvon mukaan lukien asiakkaan päätöksentekoprosessin • Ymmärtää arvoa luovia rakenteita, esim. liiketoimintamalli-innovaatioita ja tulonmuodostusta • Kykenee hahmottamaan, mitä hyötyjä brändin arvolla on • Ymmärtää asiakkaan vaatimusten ja asiakasuskollisuuden arvon
Oppimistehtävät	<ul style="list-style-type: none"> • Yhden esittelyvideon ja kolmen muun videon katsominen • Yhteen pakolliseen ja neljään lisälukumateriaaliin tutustuminen • Kahden tehtävän tekeminen
Arvioitu kesto	Kokonaistyöaika on 3,33 tuntia: <ul style="list-style-type: none"> • Videoiden katselu 150 min • Tutustuminen lukumateriaaleihin (pakollinen ja lisämateriaali) 40 min • Tehtävät 20 min

Moduuli 9. Lanseeraus	
Moduulin kuvaus	Moduuli 9 keskittyy lanseeraustoimiin. Se kattaa markkinointimixin elementit ja välineet, jakelukanavat perinteisestä jakelusta verkkomarkkinointiin, sähköiseen kauppaan, sosiaalisen median käyttöön ja nykyaikaiseen web-tekniikkaan, vaihtoehtoihin markkinointimenetelmiin sekä markkinoinnin suunnitteluun ja valmisteluun sekä toteutussuunnitelmien laatimiseen ja lanseerauksen seurantaan ja valmiuteen siirtyä seuraavaan vaiheeseen.
Oppimistavoitteet	Moduulin suorittamisen jälkeen opiskelija: <ul style="list-style-type: none"> • Tunnistaa lanseerauksen kannalta keskeiset elementit markkinointi-mixistä, online markkinoinnista, markkina- ja lanseeraussuunnitelmasta ja seurantatoimenpiteistä • Tietää, miten esitellä innovatiivinen tuote tai palvelu markkinoille ensimmäistä kertaa • Osaa soveltaa markkinoinnin instrumentteja innovaation lanseeraukseen • Ymmärtää, miten ostaja omaksuu ja sitoutuu uusiin tuotteisiin tai teknologioihin ajan kuluessa
Oppimistehtävät	Itseopiskelu Moodlessa äänimuistioiden opastamana, koulutusvideot ja tekstit, 4P markkinointi-mixin laatiminen sekä muut pelilliset harjoitukset ja tehtävät: <ul style="list-style-type: none"> • Katso yksi esittelyvideo ja kuusi lisävideota • Tutustu yhteen pakolliseen ja yhteen vapaavalintaiseen lukumateriaaliin • Tee kolme harjoitusta
Arvioitu kesto	Kokonaistyömäärä 3 tuntia 15 minuuttia: <ul style="list-style-type: none"> • Videoiden katselu • Vapaavalintaisen lukumateriaalin läpikäyminen 90 minuuttia • Harjoitukset 15 minuuttia

Moduuli 10. Innovaatiopotentialin ja tulovirran kasvattaminen	
Moduulin kuvaus	Moduuli 10 tarkastelee innovaatioiden kaupallistamista taloudellisesta näkökulmasta: taloudelliset tuotot, innovaatioinvestoinnin tuottoaste, tulon lähteet ja tulovirrat sekä miten kasvattaa innovaatiosta saatavaa tuloa.
Oppimistavoitteet	<p>Moduulin suorittamisen jälkeen opiskelija:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ymmärtää, mikä on innovaatiostrategia ja miten se auttaa tuotteiden ja ratkaisujen kaupallistamisessa. • On tietoinen vaihtoehtoisista liiketoiminnan tulonmuodostustavoista. • Tiedostaa erilaisten rahoitusmallien olemassaolon sekä tietää, miten niitä voi käyttää. • Ymmärtää, miten yhteisyritykset ja jakelijat voivat edesauttaa tuotteiden markkinoille viemisessä. • Osaa käyttää investoinnin tuottoastetta innovaatiostrategian mittaamiseen ja seuraamiseen.
Oppimistehtävät	<ul style="list-style-type: none"> • Yhteen esittelyvideoon perehtyminen sekä kolmen lisävideon katsominen • Tutustuminen viiteen valinnaiseen lukupakettiin • Neljän harjoituksen tekeminen
Arvioitu kesto	<p>Kokonaistyömäärä 147 minuuttia:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Videoiden katselu 82 minuuttia • Lukumateriaaliin perehtyminen 50 minuuttia • Harjoitukset 15 minuuttia

www.InnCommerce.eu

